



## Arkansas Business Navigator Podcast

### Episode 10: Building Your Outside Team

¡Hola! Bienvenidos al Podcast de Arkansas Business Navigator, y en el episodio de hoy cubriremos los profesionales importantes que debe tener en su equipo externo o con los que debe iniciar relaciones y cómo contratar sus servicios. Luego abordaremos algunas preguntas y cerraremos con algunos eventos.

#### Intro music

Mucha gente quiere hacer negocios para dejar un legado y empezar a nadar contra la corriente de la pobreza generacional. Muchas familias sufren. Hacer algo por primera vez es difícil, sobre todo iniciar un negocio, más aún cuando no tienes referentes cercanos. En los momentos en que usted toma el riesgo de iniciar un negocio por su cuenta, a menudo se encuentra aislado y, desafortunadamente, por lo general aprende de sus errores. Y si haces demasiados, tus sueños y metas pueden morir. Lo mejor que pueda, querrá desarrollar conexiones sociales y relaciones comerciales que lo ayudarán a convertirse en lo mejor que pueda como propietario de un negocio y querrá mantener lo principal como lo principal. Lo creas o no, hay personas que quieren verte triunfar y, aunque te sientas solo, no tienes por qué estarlo. Todos los profesionales del programa Arkansas Business Navigator están aquí para apoyar sus sueños y metas en todo el estado y el equipo es bilingüe.

Escuche esta declaración del miembro del Salón de la Fama de la NBA Magic Johnson:

“Toma, ¿qué debo tener en cuenta? Porque quería convertirme en empresario después de jugar baloncesto y recibí grandes consejos de todos ellos. El último fue realmente importante. Ese era Michael Ovitz. En ese momento, era el agente de Hollywood más grande del planeta. Y me dijo, dijo, ¿crees que eres el mejor jugador de baloncesto? Dije si. Eso significa que luego tienes que conseguir a las mejores personas. A tu alrededor para ayudarte a alcanzar tus metas y sueños. Entonces fue cuando despedí a todos. Y cuando conseguí el mejor administrador de dinero, el mejor contador, el mejor abogado, él comenzó a ayudarme a conocer a las personas adecuadas que tenía que conocer para estar en condiciones de lograr mis metas y sueños”.

¡Construyamos un equipo como por arte de magia! Como todo buen juego, necesitarás personas que desempeñen diferentes roles. Hablemos de los roles y de lo que debería buscar. No para su propia bocina, pero un consejero de ASBTDC debería estar en su equipo. Proporcionan servicios gratuitos a la mayoría de las empresas con fines de lucro con ingresos inferiores a 5 millones de dólares. Son abogados. Le ayudarán a gestionar el trabajo legal y le proporcionarán trabajos esenciales como contratos, entre otras cosas. Un contador también es esencial para su equipo. Ellos le ayudarán a gestionar sus recursos. Un agente de seguros es otra persona con la que debes tener una relación. Esto será esencial para la mitigación de riesgos. La próxima persona que necesitará en su equipo externo será

un banquero o una institución financiera. Este será un instrumento que le permitirá incrementar la capacidad de su negocio.

Los servicios de ASBTDC que debe solicitar son asesoramiento y capacitación. La red de ASBTDC es amplia y muchos de los consejeros tienen diferentes conocimientos a los que otros consejeros pueden acceder. Desde su sitio web, áreas principales de planificación de asistencia, análisis financiero, investigación de mercado, paquete de préstamos, marketing tradicional y en línea, crecimiento y expansión, gestión y rentabilidad. Las capacitaciones de este mes cubren todo, desde retener empleados hasta beneficios para iniciar su propio negocio ahora. Definitivamente debería aprovechar algunos de los recursos, al menos en el sitio web.

Los abogados son viables porque. Tenga tantos roles y funciones que pueden ayudar a su negocio. ¿Por qué necesita un abogado? Se preguntará. Los contratos de mitigación de riesgos, las regulaciones gubernamentales, los impuestos y los juicios, solo por nombrar algunas de las razones por las que estos roles son muy importantes. Por lo tanto, debe comprender cuáles son las necesidades de su negocio. Y contrate al abogado adecuado para satisfacer lo que necesita. Usaría tácticas de entrevista para preguntar sobre su experiencia, qué tan bien están conectados y si tienen clientes en su industria en particular. Si son buenos profesores, ¿tienen facturación flexible y qué tipo de retorno son? Considere si realmente también le gusta tratar con esta persona y, sobre todo, distinguirla. Si encuentran el negocio. Administre el trabajo que se está realizando o si es la persona que realmente está haciendo el trabajo.

Los contadores públicos certificados o CPA lo ayudarán a presentar sus impuestos, lidiar con el cumplimiento financiero, la contabilidad, la consultoría, la contabilidad forense y la nómina. Si no es disciplinado en contabilidad, estos servicios podrían ahorrarle mucho tiempo. Existen servicios de contabilidad populares como QuickBooks, Xero y Zoho que utiliza para la contabilidad diaria y que podrían ser parte de una estrategia financiera más amplia ideada por su contador público certificado. Cosas que querrá saber al comenzar o si esta persona ya tiene conocimiento de su industria y cómo se sienten algunos de sus clientes acerca de su trabajo. Que lo han hecho por ellos.

Los banqueros proporcionarán acceso al capital. El acceso al capital significa expansión para la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas. Con el tiempo, si le está yendo lo suficientemente bien, querrá buscar algún tipo de asistencia financiera. Por lo tanto, sugeriría comenzar donde realiza sus operaciones bancarias habituales. Y mira a dónde te lleva eso. Ya sea que esté buscando préstamos o líneas de crédito, todos ellos pueden desempeñar un papel en su éxito.

Los agentes de seguros pueden ser un gran impulso para los dueños de negocios por los productos que ofrecen y por el capital social que poseen. Como ex agente de seguros, todos, de alguna manera, necesitan el producto y nunca sale mal. Los agentes de seguros son expertos en relaciones y networking en serie. Que siempre buscan conectarse con más clientes porque casi todos podrían serlo. El proceso descrito por la SBA consta de 4 pasos. Número uno, evalúe su riesgo #2. Encuentre un agente de licencia acreditado #3 compare precios #4 reevalúe cada año los productos populares que las pequeñas empresas deberán considerar fuera de los seguros requeridos. Son seguros de responsabilidad general, seguros de responsabilidad del producto, seguros de responsabilidad profesional, seguros de propiedad comercial, seguros de negocios desde el hogar y pólizas para propietarios de negocios (o combinan todas las opciones de seguro típicas en una sola).

Todas estas relaciones contribuyen a su negocio y le permiten mantener alejadas algunas tensiones. La capacidad de no preocuparse por estos factores externos es un privilegio que tiene un costo. Al igual que Eli Goldratt, el autor de la teoría de las restricciones dice que todo se reduce al enfoque. De manera simplista, si puede darse el lujo de concentrarse en las cosas que le generan más dinero, podrá ganar más dinero. De los cinco profesionales de su equipo externo, realmente dos destacan, por la necesidad de gestionar y mitigar gastos. Esos son sus abogados y contadores públicos. El asesoramiento de ASBTDC es gratuito, el servicio bancario es más fácil de evaluar. Los gastos iniciales debido a las leyes financieras y los gastos de seguro en su mayor parte se calculan por computadora y son fácilmente comparables. Estos últimos tres son muy similares en el sentido de que podrás aprovecharlos al máximo con mejores relaciones. Con su proveedor y su capacidad para comunicar sus necesidades a estos socios de recursos.

Respondamos a esta gran pregunta. ¿Cómo puedo controlar mejor los costos legales? Comience con la cita de consulta. Permita que el abogado estime mejor el paquete de servicios para usted. Haga que el abogado estime el costo de cada asunto por escrito. Conozca qué incrementos de tiempo utiliza la empresa para calcular sus facturas detalladas mensuales de solicitud de facturas. Vea si puede negociar descuentos por pronto pago. Esté preparado para las reuniones para que no le cobren ni pierda el tiempo. Reúnase con su abogado periódicamente y le preguntará sobre los servicios de tarifa fija y el monto de devolución mensual.

¿Preguntas que debería hacerle a un contador o a una empresa de contabilidad durante su primera reunión? ¿Cuáles son los costos iniciales y continuos? Para un contador o la firma de contabilidad, ¿cuál es su disponibilidad y horario de atención? ¿Cuál es su experiencia trabajando con empresas como la suya? ¿Cuáles son sus métodos de comunicación en caso de una auditoría? ¿Pueden representarlo ante el IRS? ¿Trabajaré con la misma persona? La mayor parte del tiempo.

### **Transition music**

Ahora entremos en algunos eventos. Tenemos. Interés de pequeñas empresas que se reúnen en el condado de Monroe y los condados circundantes. A partir del 14 de marzo, las puertas se abren en. A las 5:30 p. m., el evento se llevará a cabo en la Cámara de Comercio de Brinkley, Arkansas Business Navigator, en asociación con el Servicio de Extensión del Condado de Monroe, la Cámara de Comercio de Brinkley, Arkansas Apex Accelerator y la comunidad empresarial de East Arkansas y la SBA estaban trayendo esto. evento para ti. Hablaremos sobre nuestros esfuerzos para apoyar a la comunidad de pequeñas empresas en Arkansas. Espero verte allí. Contáctame al 5016711258 para cualquier duda.

A continuación, tenemos Eleve su pequeña empresa en arkansas.com. Tendrá lugar el 21 de marzo a las 6:00 p. m. en Spring River Innovation Hub. Arkansas Business Navigator habló se está asociando con la Comisión de Promoción y Publicidad de Cherokee Village para brindar información y capacitación. Arkansas.com, la principal plataforma en línea del estado que conecta a visitantes y viajeros con comunidades y empresas en los 75 condados. Los asistentes aprenderán mientras la plataforma es oficial, obtendrán una descripción general de las funciones y tendrán acceso individualizado. Asistencia para registrarse en el sitio. Comuníquese con Brandon Matthews al 501.671.2085 si tiene alguna pregunta sobre este evento.

Gracias por escuchar el podcast. Considere suscribirse para recibir notificaciones cuando caigan los episodios. Si la información le resultó útil, le agradecemos mucho que deje una reseña dondequiera que la escuche. Si quieres hacer una pregunta, hazla y obtén respuesta. En el programa, vaya al podcast

urex.uada.edu/ABN Hyphen y complete el formulario. Brandon produce el podcast Arkansas Business Navigator sobre Matthews y Kam Gomez. Nuestra música fue creada por Music Unlimited de Pixabay, Arkansas Business Navigator es un programa del Centro de Desarrollo Tecnológico y de Pequeñas Empresas de Arkansas, organizado por UA Little Rock. Y está financiado en parte mediante una subvención de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todas las opciones, conclusiones o recomendaciones expresadas en este documento son propiedad de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la SBA. Un agradecimiento especial a nuestros socios del Centro de Desarrollo Tecnológico y de Pequeñas Empresas de Arkansas, la Universidad de Arkansas en Little Rock y el Sistema de la Universidad de Arkansas. Servicio de Extensión Cooperativa de la División de Agricultura para obtener más información sobre Arkansas Business Navigator o cómo acceder a asesoramiento empresarial personalizado y confidencial gratuito, visite [arbusinessnavigator.com](http://arbusinessnavigator.com)